INDUSTRY

PROFILE

Fishery Products — Atlantic Shellfish

Canada

89-00047/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Bentall Tower IV
Suite 1101
1055 Dunsmuir Street
P.O. Box 49178
Bentall Postal Station
VANCOUVER
British Columbia
V7X 1K8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Box 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Department of Regional Industrial Expansion
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3009

INDUSTRY PROFILE

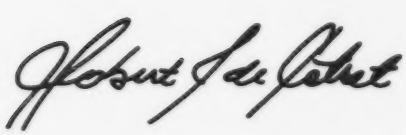
FISHERY PRODUCTS— ATLANTIC SHELLFISH

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.



Minister

Canada

The Canadian Fishery Products Industry includes the Atlantic Fishery, the Pacific Coast Fishery and the Freshwater Fishery. Industry Profiles have been prepared on:

- Atlantic Groundfish
- Atlantic Pelagics
- Atlantic Shellfish
- Pacific Coast Fishery

The present profile should be read in conjunction with the companion profiles.

1. Structure and Performance

Structure

The Atlantic shellfish sub-sector of the Canadian fishery products industry comprises the processing of a range of molluscs and crustaceans. The main species are: lobster (55 percent of the value of the 1986 Atlantic shellfish landings), scallops (17 percent), crab (15 percent), shrimp (nine percent) and other shellfish (four percent), principally clams, oysters, mussels and squid.

Atlantic shellfish output totalled $612 million in 1986, or 21 percent by value of total Canadian fishery products shipments (30 percent of the total Atlantic coast output). The Atlantic shellfish sub-sector accounts for the vast majority of Canada's shellfish production with the Pacific coast and freshwater sub-sectors making up the balance. More than 70 percent of shellfish production is exported. The United States is the principal destination, accounting for more than three-quarters of exports, followed by the European Community (E.C.) and Japan.

A separate employment statistic for the Atlantic shellfish sub-sector is not available*; however, the sub-sector likely accounts for approximately 21 percent of the 27 000 employed in the Canadian fishery products industry.

The dominant firms in this segment of the industry are Clearwater Fine Foods, National Sea Products Ltd., and United Maritime Fishermen. Fishery Products International is directly involved in the scallop industry only. The balance of the sub-sector is composed of private, small- to medium-sized owner-operated firms which specialize in the processing of one or a few species.

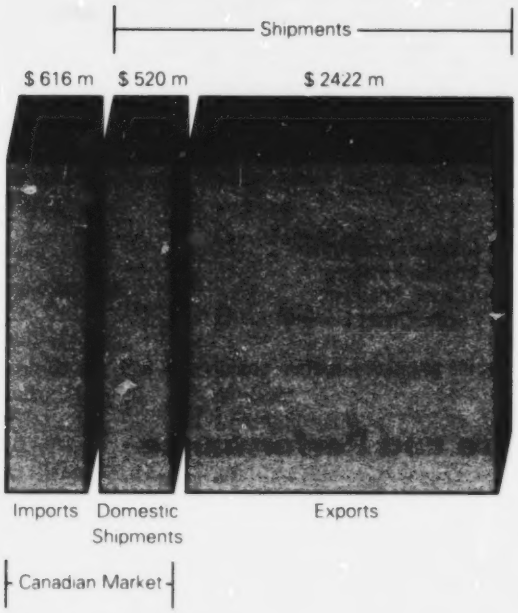
The Atlantic fishery accounted for 15 percent of the world catch of lobster species in 1985 (by volume). In addition to the domestic consumption, the key markets for Canadian lobster are the United States (50 percent of exports, by value, in 1986), the E.C. (14 percent) and Japan (three percent). The principal product forms are live (more than 60 percent of 1986 exports), frozen meat, frozen lobster in the shell and canned lobster meat. The fishery is carried on primarily by smaller enterprises or individual fishermen, but the marketing is dominated by the three leading firms. The harvesting season is short, and many of the lobster fishermen also fish for other species.

---

* *In general, employment estimates for the industry are difficult to make because of the extreme seasonality of the industry.*

Regional Industrial Expansion
Ministry of State Science and Technology Canada

Expansion industrielle régionale
Ministère d'État Sciences et Technologie Canada



Fishery Products Industry*
Imports, Exports and Domestic Shipments
1986

**Includes total industry. Separate data for imports, exports and domestic shipments of Atlantic Shellfish are not available.*

Canada accounted for about eight percent of the volume of world scallop landings in 1985. Virtually all Canadian production of scallops is destined for the U.S. market, where it competes with domestic supply and Japanese imports. Canada accounted for 35 percent of the 1986 value of U.S. scallop imports. Scallops are sold in frozen, fresh-chilled, breaded or partially cooked form.

Canada accounted for about five percent of the 1985 tonnage of world crab landings, most of it snow crab. Both the harvesting and the processing sectors of the crab fishery are characterized by small enterprises.

The United States is the major market, accounting for some 52 percent of the value of Canadian crab exports in 1986. Canada supplied 58 percent of U.S. crab imports in 1986 (by value), with the Republic of Korea as the major competitor. The next most important markets for Canadian crab are Japan, accounting for 31 percent, and the E.C., accounting for almost 15 percent. Canada carved itself an almost 18 percent share of Japanese imports of fresh, chilled or frozen crab in 1986 with the United States as the major competitor. Canada supplied almost 24 percent of E.C. imports of prepared or preserved crab in 1986. The U.S.S.R. and Thailand were major competitors in the E.C. market.

Canada is a net importer of shrimps, with imports of $178 million and exports of $31 million in 1986. Imports are primarily of the warm-water species from the Gulf of Mexico in the United States and the Far East, whereas Canadian production, which amounted to less than one percent of the total world harvest in 1985, is of the smaller, cold-water variety. The two types generally meet separate and largely independent market requirements because of differences in size, taste and texture. About half of the Canadian exports go to the United States, with lesser volumes going to European countries and Japan. The principal competitors in the cold-water shrimp market are the United States, Norway and Greenland. Canadian harvesting has traditionally been carried out by small enterprises, with some recent participation by large boats.

In 1986, Canadian exports of clams reached $30 million, about half of it from the Atlantic fishery. Other species, such as mussels and oysters, offer smaller, but growing opportunities for exploitation. There was a significant squid fishery in the 1980-82 period, with exports peaking at $26 million in 1981, but volumes since then have been small, due to a cyclical decline in the resource.

Aquaculture of molluscs and lobsters offers future potential, but is still at an early stage of development, and is of little significance in current production.

Performance

The shellfish industry is characterized by the availability of a relatively limited supply, high-value resource for which demand is strong. The industry is essentially supply driven, with production and exports constrained for the most part by seasonality or by variations in product availability, rather than by market conditions. The strength of international demand usually ensures output can be sold at profitable prices, but competition in the markets of developed countries for highly processed products is strong.

Total Atlantic coast shellfish landings have shown significant variability over the years. Lobster catches have increased, from 20 088 tonnes in 1980 to 36 500 tonnes in 1986. Scallop landings declined steadily, from 70 472 tonnes in 1980 to 36 474 tonnes in 1984, but have increased since then to 56 700 tonnes in 1987. Crab landings have varied greatly in the 1980-86 period, ranging from a low of 28 725 tonnes in 1980 to a high of 48 258 tonnes in 1982. In 1986, 43 300 tonnes were harvested. Shrimp catches in the 1980s ranged between 12 000 to 18 000 tonnes, reaching 17 900 tonnes in 1986, an increase of 32 percent over 1985.

Resource volatility directly affects the performance of the industry. However, prices have been rising, so that overall, returns to the sector have generally been increasing despite their resource volatility.

The Atlantic crab fishery has benefited from a declining supply of Alaskan crab with which it competes. As a result, exports of frozen products to Japan have increased. However, in the less significant canned-crab segment, southeast Asian volume and price competition have been adversely affecting the market position of Atlantic products. Shrimp exports to the U.S. market have increased despite an aggressive Norwegian marketing effort, lower-priced imports from Southeast Asia and greater supplies coming on stream from rapidly expanding aquaculture in several countries, primarily Ecuador.

Surimi-based analogs, which resemble shellfish products and use a high proportion of less expensive groundfish as a raw material, were expected to offer a major source of competition to natural products when they were introduced from Japan in the early 1980s. Experience with imitation crab in the United States, however, has shown that consumption of the traditional product did not decrease after the product was launched. Instead, new markets were created for surimi-based products in the price sensitive food service sector. Market interest has triggered surimi production investment in the United States, as well as in Canada and Europe. Canadian production of surimi and analogs has been limited to a few participants to date.

For the most part, shellfish processors have generated good returns. However, because of the profitability of the sector and the large number of participants, competition for shellfish supplies can be intense, driving up prices paid to fishermen and in turn reducing processing profit margins. From time to time, unexpected price declines result in substantial losses to processors with finished product inventories. Historically, specialty items in the molluscs and crustaceans business have been able to command higher-than-average prices relative to costs. As a result, gross margins in shellfish processing are higher than for most other fishery sub-sectors. An incident of toxins found in mussels at the end of 1987 was a temporary setback for this rapidly growing sub-sector of the industry.

Detailed information on capital and maintenance spending in the shellfish sub-sector is not available. However, outlays in the fish processing industry overall have been low in the 1980s as a result of the recession at the beginning of the decade, and the poor financial conditions of many multi-species fish processing companies after the recession ended. While predictions were for major increases in capital expenditures for 1987 in the fish processing industry overall, it is unlikely that spending will have been as strong in the shellfish segment because there is more than sufficient capacity for most species.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The most important competitive advantage of the Atlantic shellfish processing industry is secure access to a diversified resource base. Although landings for some species have shown considerable variation, stocks are generally well managed. The world supply of shellfish is limited and it is not increasing significantly, except in the case of mussels and warm-water shrimp, where aquaculture efforts have been successful. In the scallop sector, the fleet is now old. Boats were not replaced due to the long-standing Georges Bank boundary dispute, recently resolved, with the United States. New vessel construction, geared to the resource potential, will be necessary.

In general, the average fixed asset investment for shellfish processing has been lower than that of the fish processing industry as a whole. This makes it easier for shellfish processors to respond to changing resource and marketing circumstances and remain profitable. It also has made the entry of new firms relatively easy.

The shellfish industry is labour-intensive in Canada. Mechanization has, to some extent, been used to substitute for labour in the shrimp and crab sectors, but generally the labour content of shellfish processing is relatively high. The use of automation is not as pronounced in the Canadian industry as it is in parts of the United States (e.g., Alaska).

Because of resource limitations and the need to pay higher prices at the primary level, there has been a trend to orient production to the most lucrative products or product forms and to implement productivity improvements. This is reflected in the lobster trade, for instance, by selling frozen whole animals and by increased sales of live lobsters. This latter trend requires investments in related holding facilities which increase productivity and allow the matching of supply to market demand.

Marketing and product innovation are important factors. The strong demand and high margins of the shellfish processing industry have provided the necessary revenues to absorb product innovation and market-testing costs. The product mix includes live products (lobsters), frozen or pre-cooked items, canned meat and recently developed specialty products such as frozen-in-brine lobster and squid tubes. Certain segments of the industry will face product obsolescence if there is a continued focus on products for which consumer demand is declining (e.g., canned lobster and crab).

Trade-related Factors

Some shellfish products face fairly high tariffs in the major markets, but, because there is a strong demand for the product, tariffs do not appear to significantly limit trade. Non-tariff barriers affect unimpeded market penetration in certain cases, but the overall impact has been negligible.

In the key U.S. market, lobster, shrimp and scallops enter free of duty. Fresh and frozen crabmeat face a 7.5 percent tariff, whereas the duty on prepared or preserved crab and crabmeat (not in airtight containers) is five percent, and the duty on the same product in airtight containers is 11 percent. Clams and oysters in airtight containers are also subject to duties ranging to 14 percent. However, the duties appear to have a limited impact on trade volumes.

U.S. size limits on lobsters and scallops serve as non-tariff barriers to Canadian imports. However, a certification program for scallops has been introduced, which exempts Canadian imports from this restriction. A similar scheme to exempt Canadian lobster from the U.S. size limits, based on documented evidence of origin, is expected to be resolved at the federal level; however, restrictions imposed by individual states will limit trade.

Shellfish imports face significant tariffs in the E.C. with canned lobster, shrimp, squid, etc., subject to a tariff of 20 percent, whole lobsters, eight percent, and frozen lobsters and canned crab, 16 percent. These tariffs are not prohibitive, in that Canada successfully sells these products to the E.C., even with the tariff barrier.

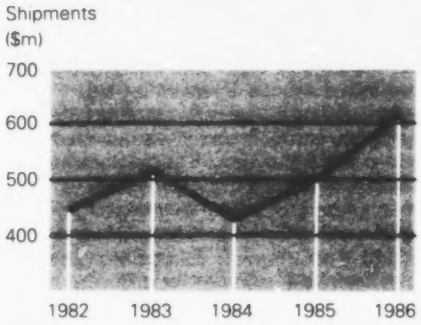
In Japan, fresh or frozen crab is subject to a relatively low tariff of six percent, and fresh or frozen shrimp and lobster to a three percent tariff. Scallops are subject to a 10 percent tariff and quantitative restrictions. Squid imports are likely to have a 10 percent tariff and import quotas.

Canada maintains tariff protection on crabmeat (from eight percent to 10 percent), prepared or preserved lobster (six percent), clams in sealed containers (10 percent), smoked oysters (three percent), prepared or preserved oysters and oysters in the shell (five percent), and some prepared or preserved shellfish (six to eight percent).

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), tariffs will be eliminated under three arrangements: tariffs on a few minor shellfish products will be removed immediately; tariffs on prepared and preserved clams, and frozen rock lobster and sea crawfish will be phased out over five years; and, the remaining tariffs on shellfish products and on further processed products such as single dishes, frozen entrées, etc., will be eliminated over 10 years.

Technological Factors

While Atlantic shellfish processors have not been particularly innovative in product development, they are as technologically advanced as their major competitors. Trends point to more mechanization in the future.



Total Shipments

The Canadian shellfish industry has been slow to adopt aquaculture. Increased availability can be expected from Japan and southeast Asia for some species such as warm-water shrimp, but this product does not generally compete directly with Canadian cold-water shrimp. Canada is a world leader in dry land holding of lobster, and technology is advancing towards the eventual aquaculture of lobster and other shellfish in Canada.

Other Factors

Because the industry is based upon the catching and processing of a common-property biological resource, it is also subject to a broad range of regulatory controls administered by the Department of Fisheries and Oceans (DFO). Utilization of the biological resource is regulated through the determination of total allowable catches. Resource utilization also is governed, in the case of trans-boundary or straddling stocks (outside Canada's 200-mile fisheries zone), by various international conventions to which Canada is a signatory.

Foreign investment in the fishing industry is influenced by DFO policy which prohibits the granting of fishing licences to any firm with more than 49 percent foreign ownership. This limits foreign ownership in those processing firms which are vertically integrated and hold fishing licences.

3. Evolving environment

Although competition will remain intense, Canada has a good reputation as a reliable supplier of high-quality shellfish products. Profitability of the sub-sector allows investment in productivity improvement, new product development and market diversification.

In the case of lobster, the outlook is for a generally stable resource. Fresh lobster should continue to remain in strong demand. In the short term, the industry is likely to strive for mortality reduction during the holding and/or transporting of live lobsters. In the longer term, development will be directed at lobster culture, acceleration of growth rates and the marketing of further processed specialty products.

The snow crab industry has benefited from the decline of the Alaska crab fishery and it has built a good market in Japan. As a result, the Quebec crab fishery, in particular, expanded very rapidly in the early 1980s. Resource recovery in Alaska could affect the outlook for Canadian crab producers. Interprovincial competition for resource in both crab and lobster is strong. Fluctuations in the resource continue to create difficulties.

More producing countries are vying to supply the rapidly expanding U.S. shrimp market. As a result of high prices in 1986, lower-priced, smaller-sized, warm-water shrimp increased market share.

With respect to Canadian supplies, significant developments are taking place off the coast of Labrador where freezer trawlers recently acquired by larger companies have become active in the cold-water shrimp fishery. As a result, domestic supplies are increasing. While this will reduce the import requirements, Canada is likely to remain a major importer, particularly of warm-water shrimp.

Given agreement with the United States over boundaries in the Georges Bank area, scallop processors should benefit from an orderly access to the resource. While stock projections show modest increases, the scallop fleet will require upgrading to maintain profitability.

Due to strong market conditions, currently less important shellfish species offer emerging development opportunities, either through volume increases (e.g., oysters) or the evolution of experimental fisheries to commercial exploitation (e.g., hard-shell clams). As the technology of meat removal progresses, previously unused crab species may also prove to be marketable.

Considerable potential exists for surimi, not only for alternate fish products (imitation crab legs, etc.) but also for protein enhancement or substitution in other products. However, existing technology uses groundfish as a raw material for surimi, and current high groundfish prices may limit surimi's growth unless the technology can be adapted to other species.

Removal of tariffs on shellfish products under the FTA is not likely to have a large impact on trade with the United States, as it is already the most important export market for shellfish, and tariffs have been only a minor impediment to trade. Some of the U.S. tariffs, such as for crab meat, at 11 percent, are fairly high and their removal may generate higher profits for Canadian producers. This may allow them to further improve their competitiveness through investment in technology and productivity improvements. Removal of Canadian tariffs on shellfish products is not expected to pose a threat to Canadian producers who are competitive with their American counterparts.

Duty-free entry of further processed products will expand trade in a range of value-added items such as single dishes, frozen entrées, etc., which will probably contribute to investment and upgrading of production facilities in Canada. Efforts to harmonize standards could reduce non-tariff barriers to exports to the United States and enhance trading conditions.

4. Competitiveness Assessment

The Atlantic shellfish industry is internationally competitive and can be expected to remain so. Although the abundance of some species may be variable, the sector in general is profitable. A continuing strength will be access to a well-managed resource which is in high demand in upscale markets. Current supply limitations may ease over time, partly as a result of aquaculture production, and partly as a result of more aggressive marketing of high-quality analog products.

While not likely to affect the volume of shellfish trade with the United States, the FTA will have a positive impact on the Atlantic industry as the removal of tariffs could be expected to increase profit margins for Canadian producers, as well as enhance the opportunity for exporting higher-value products.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Service Industries and Consumer Goods Branch
Department of Regional Industrial Expansion
Attention: Atlantic Shellfish
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-2927

PRINCIPAL STATISTICS

SIC COVERED: 102*

As detailed breakdowns for Atlantic shellfish are not available, most of the data presented here are for the Canadian fishery products sector as a whole

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments	330	348**	392	397	390	N/A
Employment	21 424	25 382	24 577	24 372	26 964	N/A
Shipments ($ millions)	748	1 904	1 887	1 852	2 493	2 942
Shipments ('000 tonnes)	538	681	647	666	783	832
Landed values ($ millions)	321	888	880	904	1 131	1 330
Landings ('000 tonnes)	1 118	1 413	1 349	1 278	1 446	1 510
Profits after tax						
($ millions)	34 3	(73 7)	(41 9)	9 7	N/A	N/A
(% of income)	4 2	—	—	5	N/A	N/A

Atlantic Shellfish — Preliminary

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Landings ('000 tonnes)	**75**	**170**	**142**	**131**	**149**	**167**
Landed values ($ millions)	**63**	**238**	**295**	**286**	**332**	**420**
Shipments ($ millions)	**123**	**445**	**515**	**433**	**500**	**612**

TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)	499	1 612	1 569	1 597	1 859	2 422
Domestic shipments ($ millions)	249	292	318	255	634	520
Imports ($ millions)	111	365	441	514	496	616
Canadian market ($ millions)	360	657	759	769	1 130	1 136
Exports as % of shipments	67	85	83	86	75	82
Imports as % of domestic market	31	55	58	67	44	54

Source of imports		U.S.	E.C.	Central and South America	Japan	Others
(% of total value)	1982	59	3	11	6	21
	1983	57	5	9	7	25
	1984	56	4	8	7	25
	1985	54	8	10	7	21
	1986	51	8	7	7	27

Destination of exports		U.S.	Japan	E.C.	Other Europe	Others
(% of total value)	1982	55	15	16	7	7
	1983	62	12	16	4	6
	1984	61	15	13	3	8
	1985	61	17	14	2	6
	1986	59	18	14	3	6

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	73	10	4	1	12
Employment – % of total	77	8	N/A	N/A	13

	Atlantic Coast (including Quebec)	Inland Fisheries	Pacific Coast
Shipments – % of total	69	5	26

MAJOR FIRMS — Atlantic Shellfish

Name	Ownership	Location of Major Plants
National Sea Products	Canadian	Nova Scotia, Newfoundland, New Brunswick, Prince Edward Island
Clearwater Fine Foods	Canadian 60%/ U.K. 40%	Nova Scotia, Quebec
United Maritime Fishermen	Canadian	New Brunswick, Nova Scotia, Prince Edward Island

* SIC on 1980 basis
** Estimated

PROFIL
DE L'INDUSTRIE

Pêche — Mollusques et crustacés de l'Atlantique

Canada

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Bentall Tower IV
1055, rue Dunsmuir
bureau 1101
C.P. 49178, succ. Bentall
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V7X 1K8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Expansion industrielle régionale
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3009

PROFIL
DE L'INDUSTRIE
PÊCHE— MOLLUSQUES ET CRUSTACÉS DE L'ATLANTIQUE

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Robert de Cotret

Ministre

L'industrie canadienne de la pêche et des produits dérivés regroupe les activités de ce secteur menées dans la région de l'Atlantique, le long de la côte du Pacifique et la pêche en eau douce. Dans ce contexte, une série de profils a été préparée sur les sujets suivants :

- le poisson de fond de l'Atlantique
- le poisson pélagique de l'Atlantique
- les mollusques et les crustacés de l'Atlantique
- la pêche le long de la côte du Pacifique.

1. Structure et rendement

Structure

La pêche des mollusques et des crustacés de l'Atlantique, l'un des sous-secteurs de cette industrie au Canada, repose sur le traitement d'une variété de mollusques et de crustacés, dont les plus courants sont le homard, 55 p. 100 de la valeur des débarquements en 1986, les pétoncles, 17 p. 100, le crabe, 15 p. 100, les crevettes, 9 p. 100 et les autres mollusques et crustacés, 4 p. 100, principalement les palourdes, les huîtres, les moules et le calmar.

Au Canada, en 1986, la production totale de mollusques et de crustacés de l'Atlantique atteignait 612 millions de dollars, soit 21 p. 100 de la valeur totale des expéditions canadiennes de produits de la pêche et 30 p. 100 de la production totale de ce secteur. Ce dernier fournit la plus grande partie de la production de mollusques et de crustacés, le reste provenant des sous-secteurs de la pêche le long de la côte du Pacifique et de la pêche en eau douce. Plus de 70 p. 100 de la production sont exportés, les États-Unis étant le principal client avec les trois quarts des exportations, la CEE et le Japon venant derrière.

Dans ce domaine particulier, il n'existe actuellement aucun document portant uniquement sur l'emploi et sa répartition*. Cependant, ce dernier représente environ 21 p. 100 du total des 27 000 emplois de l'industrie canadienne des produits de la pêche.

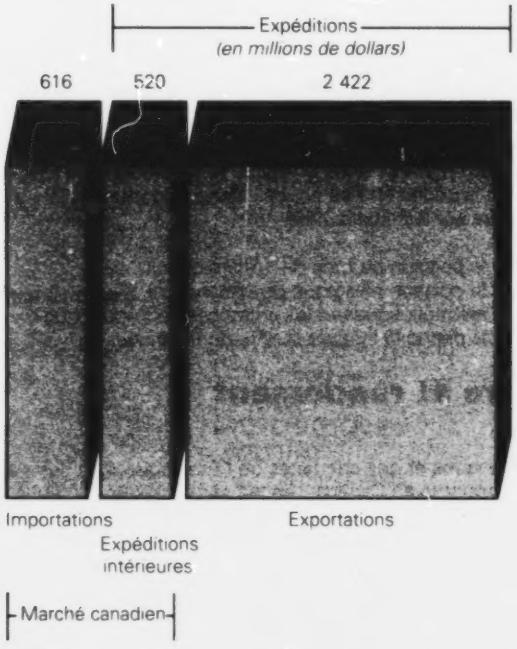
Clearwater Fine Foods Inc., les Produits de la mer Limitée et les Pêcheurs unis des Maritimes sont les principales entreprises dominant ce secteur. Les Fruits de mer FPI Limitée s'occupe exclusivement de la pêche aux pétoncles; les petites et les moyennes entreprises, exploitées par leur propriétaire et spécialisées dans le traitement d'une ou de plusieurs espèces, se partagent le reste de ce sous-secteur.

** De façon générale, il est difficile d'estimer les effectifs de cette industrie en raison du caractère fortement saisonnier de la pêche.*

Canada

Expansion industrielle régionale
Ministère d'État Sciences et Technologie Canada

Regional Industrial Expansion
Ministry of State Science and Technology Canada



Pêche*
1986-Importations, exportations et expéditions intérieures.

** Comprend l'industrie dans son ensemble. Des données distinctes sur les importations, les exportations et les expéditions intérieures de mollusques et de crustacés de l'Atlantique ne sont pas disponibles.*

En 1985, les pêches de l'Atlantique représentaient 15 p. 100 du volume total de l'ensemble des prises de homard dans le monde. Outre la consommation intérieure, les principaux marchés du homard canadien sont les États-Unis, 50 p. 100 de la valeur des exportations en 1986, la CEE, 14 p. 100, et le Japon, 3 p. 100. La plupart du temps, le homard se vend vivant, plus de 60 p. 100 des expéditions de 1986, mais on le trouve aussi surgelé dans sa carapace, en blocs de chair surgelée ou encore en conserve. La pêche est essentiellement faite par de petites entreprises ou des pêcheurs indépendants, mais la commercialisation est dominée par les trois chefs de file. Comme la saison de la pêche est de courte durée, nombre de pêcheurs de homards ne se limitent pas à cette espèce.

En 1985, le Canada comptait pour environ 8 p. 100 du volume des débarquements de pétoncles dans le monde. Pratiquement toutes les prises sont destinées au marché américain, où elles font concurrence à la production intérieure et aux importations du Japon. En 1986, 35 p. 100 de la valeur des importations de pétoncles aux États-Unis provenaient du Canada. En général, les pétoncles se vendent soit surgelés, soit frais et réfrigérés ou encore panés et partiellement cuits.

Rappelons que le secteur particulier de la pêche au crabe et de sa transformation est dominé par la petite entreprise. En 1985, le Canada a fourni environ 5 p. 100 du tonnage des débarquements de crabe dans le monde, principalement du crabe des neiges.

En 1986, les États-Unis, le principal marché, comptaient pour quelque 52 p. 100 de la valeur des exportations canadiennes de crabe. Cette même année, le Canada assurait 58 p. 100 de la valeur des importations américaines de crabe, suivi de la République de Corée du Sud, son principal concurrent. Les autres marchés importants pour le crabe canadien sont le Japon, 31 p. 100, et la CEE, près de 15 p. 100. Pour sa part, le Canada comptait pour environ 18 p. 100 des importations japonaises de crabe frais, réfrigéré ou surgelé et ce, malgré la concurrence américaine, et pour près de 24 p. 100 des importations de crabe préparé ou en conserve de la CEE; l'URSS et la Thaïlande étaient les principaux rivaux sur ce marché.

Le Canada est un importateur net de crevettes; en 1986, ses importations s'élevaient à 178 millions de dollars et ses exportations à 31 millions. Les importations proviennent essentiellement d'espèces vivant dans les eaux tempérées du golfe du Mexique et de l'Extrême-Orient. Par contre, la crevette vivant dans les eaux plus froides du Canada est plus petite; elle forme l'essentiel de la production canadienne, qui représentait, en 1985, moins de 1 p. 100 de la pêche de cette espèce. Ces deux sortes de crevettes répondent à des besoins différents du marché en raison de leur taille, de leur goût et de leur chair. La moitié environ des exportations canadiennes est dirigée vers les États-Unis, tandis que des volumes moindres partent vers l'Europe et le Japon. Sur le marché de la crevette pêchée dans les eaux froides, les principaux concurrents sont les États-Unis, la Norvège et le Groenland. Au Canada, la pêche à la crevette est, en général, faite par de petites entreprises, mais récemment de grands navires s'en sont aussi chargés.

En 1986, les exportations canadiennes de palourdes s'élevaient à 30 millions de dollars, la moitié provenant de l'Atlantique. D'autres espèces comme les moules et les huîtres offrent des possibilités d'exploitation faibles mais croissantes. La pêche au calmar a été fructueuse de 1980 à 1982, époque où les exportations atteignaient, en 1981, un sommet de 26 millions de dollars, mais, depuis, les quantités ont bien diminué en raison d'une baisse cyclique des réserves.

La mytiliculture, les parcs à mollusques et les homarderies offrent de grandes possibilités, mais n'en sont qu'à leurs débuts et ont donc peu d'influence sur le volume actuel des prises.

Rendement

Les ressources à valeur élevée n'étant pas toujours abondantes, le secteur des mollusques et des crustacés se caractérise par une offre relativement limitée pour laquelle la demande est forte. Comme cette industrie dépend surtout de ses réserves, la production et les exportations sont donc limitées en raison des variations saisonnières et du caractère imprévisible des réserves plutôt que des conditions du marché. L'importance de la demande internationale permet généralement de vendre la production à des prix avantageux; cependant, la concurrence reste serrée sur les marchés des pays industrialisés, pour les produits de qualité supérieure plusieurs fois transformés.

Le volume des débarquements de mollusques et de crustacés de la côte de l'Atlantique varie sensiblement d'une année à l'autre. De 1980 à 1986, les prises de homards ont augmenté et sont passées de 20 038 tonnes en 1980 à 36 500 tonnes en 1986. Les débarquements de pétoncles ont diminué régulièrement, étant passés de 70 472 tonnes en 1980 à 36 474 tonnes en 1984, mais, depuis, ils ont repris, pour atteindre 56 700 tonnes en 1987. Les débarquements de crabes ont énormément varié de 1980 à 1986, pour atteindre un minimum de 28 725 tonnes en 1980 et un maximum de 48 258 tonnes en 1982; en 1986, 43 300 tonnes avaient été pêchées. Au cours de la décennie, les prises de crevettes ont varié dans une fourchette de 12 000 à 18 000 tonnes pour passer à 17 900 tonnes en 1986, soit une augmentation de 32 p. 100 par rapport à 1985.

Le caractère imprévisible des réserves influe directement sur le rendement de cette industrie, mais dans l'ensemble les prix ont augmenté, provoquant une amélioration du rendement général.

Dans l'Atlantique, la pêche au crabe a bénéficié de la diminution des reserves de crabe de l'Alaska, qui lui faisait concurrence, entraînant de ce fait une augmentation des exportations de produits surgelés vers le Japon. Toutefois, dans le sous-secteur moins important du crabe en conserve, la concurrence livrée par l'Asie du Sud-Est en raison du volume pêché et des prix a porté atteinte à la position des produits de l'Atlantique sur les marchés. Les exportations de crevettes aux États-Unis ont augmenté malgré la dynamique de la commercialisation norvégienne, les importations en provenance de l'Asie du Sud-Est à un prix inférieur et la reprise de l'offre découlant de l'expansion rapide de l'aquaculture dans plusieurs pays, dont l'Équateur.

D'après les prévisions, les imitations de crustacés à base de surimi, produit fabriqué à partir de poissons de fond peu coûteux, auraient dû livrer une concurrence de taille aux produits naturels lorsque le surimi est arrivé du Japon au début des années 80. Aux États-Unis, l'arrivée du simili-crabe sur le marché a toutefois démontré que la consommation de crabe naturel n'avait pas diminué même après le lancement du produit. Dans le secteur de l'alimentation, plutôt sensible aux prix, il s'est créé de nouveaux créneaux pour les produits à base de surimi, entraînant des investissements aux États-Unis, au Canada et en Europe, sur le marché de la fabrication du surimi. Jusqu'à présent, la production canadienne de surimi et de produits similaires n'a intéressé que quelques fabricants.

En général, les usines de traitement des mollusques et des crustacés produisent de bons rendements. Toutefois, étant donné la rentabilité de ce secteur et en raison du grand nombre de pêcheurs intéressés, la concurrence au chapitre des approvisionnements peut être intense et faire augmenter les prix versés aux pêcheurs, réduisant en retour les marges bénéficiaires des usines de traitement. De temps à autre, la chute imprévisible des prix conduit à des pertes considérables pour les usines de traitement disposant des stocks de produits finis. Depuis toujours, les spécialités fabriquées par les entreprises traitant les mollusques et les crustacés se vendent à des prix supérieurs à la moyenne par rapport aux coûts, et donc les marges brutes au chapitre du traitement des mollusques et des crustacés sont plus élevées que dans la plupart des autres sous-secteurs de la pêche. Cependant, à la suite de la découverte de toxines dans des moules à la fin de 1987, ce sous-secteur à croissance rapide a connu un recul temporaire.

Pour ce sous-secteur, il n'existe aucun renseignement détaillé sur les dépenses d'exploitation ou les immobilisations. Toutefois, la récession du début de la décennie a ébranlé la position de nombreuses entreprises spécialisées dans le traitement du poisson ainsi que leur situation financière, et ce, même après la fin de la récession. Pour 1987, il est prévu d'importantes augmentations des immobilisations dans l'ensemble de ce secteur, mais il est peu probable que ces augmentations soient notables dans le sous-secteur des mollusques et des crustacés, car la capacité de production y est plus que suffisante pour la plupart des espèces.

2. Forces et faiblesses

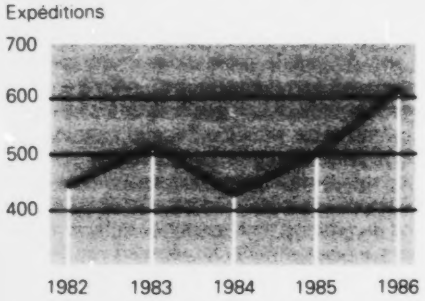
Facteurs structurels

Le principal avantage, sur ses concurrents, du secteur du traitement des mollusques et des crustacés est la facilité d'accès à des réserves variées. Bien que les débarquements de certaines espèces aient fluctué considérablement, les réserves sont en général bien contrôlées. Dans le monde, l'approvisionnement en mollusques et en crustacés est limitée, et aucune augmentation notable n'est à prévoir, sauf pour les moules et les crevettes vivant dans des eaux tempérées, car la mytiliculture et l'aquaculture connaissent un certain succès. Dans le sous-secteur des pétoncles, la flotte est aujourd'hui vétuste. Les bateaux n'ont pas été remplacés en raison du long différend avec les États-Unis sur la question de la délimitation des frontières dans la zone du banc Georges, différend qui a été récemment résolu. En raison de la richesse des ressources dans cette région, il sera nécessaire de construire d'autres bateaux.

En moyenne, les immobilisations requises sont plus faibles pour le traitement des mollusques et des crustacés que pour le reste du secteur du traitement du poisson. Il est donc plus facile pour les usines de traitement de ces espèces de s'adapter au caractère imprévisible des réserves et à l'évolution du marché tout en restant rentables, facilitant l'établissement de nouvelles entreprises.

Au Canada, ce secteur est avant tout travaillistique. La mécanisation a remplacé, dans une certaine mesure, la main-d'œuvre dans les secteurs des crevettes et du crabe mais, en général, c'est le travail manuel qui domine dans les entreprises de traitement. Le recours à l'automatisation n'est pas aussi prononcé dans l'industrie canadienne que dans certaines régions des États-Unis, dont l'Alaska.

Les limites des réserves et la nécessité de payer des prix plus élevés au niveau primaire ont influé sur l'essor de la production, favorisant la préparation de produits de qualité supérieure se vendant plus chers, et améliorant la productivité. Cette tendance s'est traduite, dans le commerce du homard par exemple, par la vente de bêtes entières surgelées et par l'accroissement des ventes de homards vivants, ce qui requiert des investissements pour certaines installations de stockage temporaire afin d'accroître la productivité et de faire concorder l'offre avec la demande.



Expéditions ——— (en millions de dollars)

L'innovation, tant au chapitre de la commercialisation que des produits, joue un rôle important. La forte demande et les marges élevées du secteur du traitement des mollusques et des crustacés permettent les rentrées de fonds nécessaires à l'amortissement des frais d'innovation reliés aux produits et aux tests sur le marché. La gamme proposée comprend les produits vivants, tel le homard, les produits surgelés ou précuits, les conserves et les toute dernières nouveautés comme le homard ou les tentacules de calmar marinés et surgelés. Par ailleurs, si l'on continue à fabriquer des produits de moins en moins demandés, tels le homard ou le crabe en conserve, certains sous-secteurs seront menacés en raison du désintérêt pour ces produits.

Facteurs liés au commerce

Pour certains mollusques et crustacés vendus sur les grands marchés, des droits de douane relativement élevés sont imposés mais, comme il y a une forte demande pour ces produits, ces droits ne semblent pas limiter leur commerce de façon sensible. Même si, dans certains cas, les diverses barrières en usage ont parfois nui à une pénétration libre du marché, dans l'ensemble leur portée a été négligeable.

Aux États-Unis, marché clé, le homard, les crevettes et les pétoncles entrent en franchise de douane. Les droits imposés sur la chair de crabe fraîche ou surgelée s'élèvent à 7,5 p. 100, tandis que ceux sur le crabe et la chair de crabe préparés ou en conserve — et non dans des emballages sous vide — sont de 5 p. 100; le même produit, dans des emballages sous vide, est soumis à des droits de 11 p. 100. Les palourdes et les huîtres conservées sous vide sont aussi soumises à des droits pouvant atteindre 14 p. 100; toutefois, ces droits ont une portée limitée sur les volumes commerciaux.

Les normes imposées par les États-Unis sur la taille des homards et des pétoncles sont une autre sorte de barrière pour les importations canadiennes de pétoncles; ajoutons que ce programme de normalisation des produits exempte les importations canadiennes. Il est aussi prévu d'établir, au niveau fédéral, un régime semblable pour soustraire le homard canadien à ces normes fixées par les États-Unis, régime en vertu duquel il faudrait présenter des preuves d'origine; toutefois, les restrictions imposées par certains États limiteront les échanges.

Au sein de la CEE, les importations de mollusques et de crustacés se heurtent à d'importants droits de douane, ainsi répartis : 20 p. 100 pour le homard, les crevettes, le calmar et autres produits en conserve; 8 p. 100 pour le homard entier et 16 p. 100 pour le homard surgelé et le crabe en conserve. Ces droits ne sont pas prohibitifs pour le Canada qui, malgré cette barrière douanière, a réussi à vendre ses produits à la CEE.

Au Japon, les droits qui sont relativement faibles pour le crabe frais ou surgelé s'élèvent à 6 p. 100, tandis que ceux imposés sur les crevettes et le homard frais ou surgelés sont de 3 p. 100. Par ailleurs, les pétoncles sont soumis à des droits de 10 p. 100 et à des quotas, et les importations de calmar, sujettes à des droits de 10 p. 100 et à des quotas d'importation.

Pour sa part, le Canada impose des barrières douanières sur la chair de crabe, de 8 à 10 p. 100; sur le homard préparé ou en conserve, 6 p. 100; sur les palourdes dans des emballages scellés, 10 p. 100; sur les huîtres fumées, 3 p. 100; sur les huîtres préparées ou en conserve et les huîtres dans leur coquille, 5 p. 100, ainsi que sur certains mollusques et crustacés préparés ou en conserve, 6 à 8 p. 100.

En vertu de l'Accord de libre-échange, les droits de douane seront éliminés progressivement en trois étapes. Les droits sur quelques mollusques et crustacés seront abolis immédiatement; les droits sur les palourdes préparées et en conserve, ainsi que sur les langoustes surgelées, seront éliminés sur cinq ans; enfin, les autres droits sur les mollusques et les crustacés, ainsi que sur les produits transformés comme les plats cuisinés, les plats surgelés, etc., seront éliminés sur 10 ans.

Facteurs technologiques

Même si les entreprises de traitement des mollusques et des crustacés font peu preuve d'innovation dans la mise au point des produits, elles ne sont cependant pas en retard sur leurs principaux concurrents et, à l'avenir, il faut s'attendre à une plus grande mécanisation.

L'industrie canadienne des mollusques et des crustacés a mis du temps à adopter l'aquaculture. Notons également une plus grande facilité d'accès aux réserves pour la pêche de certaines espèces, comme la crevette vivant dans les eaux tempérées du Japon et de l'Asie du Sud-Est; mais cette espèce ne fait généralement pas une concurrence directe à la crevette pêchée dans les eaux plus froides du Canada. Dans le secteur des homarderies, le Canada est un chef de file mondial et la technologie actuelle, tôt ou tard, s'intéressera à ces méthodes d'élevage du homard et d'autres espèces.

Autres facteurs

Étant donné que cette industrie repose sur la pêche et le traitement d'une ressource biologique de propriété commune, elle est donc soumise à toute une série de règlements administrés par le ministère des Pêches et des Océans (MPO). C'est pour cette raison que l'utilisation des ressources biologiques est régie par un système de quotas des prises autorisées. Cette utilisation est aussi soumise, dans le cas des espèces se déplaçant au-delà de la zone des 200 milles marins, à diverses conventions internationales dont le Canada est signataire.

Les investissements étrangers dans le secteur de la pêche dépendent de la politique du MPO qui interdit la délivrance de permis de pêche à toute entreprise appartenant à des intérêts étrangers dans une proportion supérieure à 49 p. 100. Cette politique tend à limiter la propriété étrangère dans les entreprises de traitement à intégration verticale et titulaires de permis de pêche.

3. Évolution de l'environnement

Malgré une vive concurrence, le Canada jouit d'une bonne réputation à titre de fournisseur fiable de mollusques et de crustacés de haute qualité. La rentabilité de ce secteur permet de nouveaux investissements pour améliorer la productivité, l'élaboration de nouveaux produits et la diversification des marchés.

Dans le cas du homard, les perspectives sont assez rassurantes. Le homard vivant devrait continuer à connaître une forte demande. A court terme, ce secteur cherchera probablement à réduire les pertes survenues au cours de l'entreposage et du transport; mais, à plus long terme, il s'intéressera à l'accélération des taux de croissance et à la commercialisation de produits de deuxième transformation.

Pour sa part, le secteur du crabe des neiges a profité du déclin de la pêche au crabe en Alaska et s'est trouvé un bon créneau au Japon, entraînant, au Québec en particulier, une expansion très rapide de la pêche au crabe au début des années 80. Une augmentation des réserves en Alaska pourrait influer sur les chances des pêcheurs canadiens de crabe. Ajoutons que la concurrence interprovinciale, tant pour le crabe que pour le homard, est serrée, mais les variations du cycle de reproduction restent encore une source de difficultés.

De plus en plus de pays producteurs se font concurrence pour ravitailler le marché américain de la crevette, marché en pleine expansion. A la suite de la hausse des prix en 1986, la crevette de petite taille, pêchée dans les eaux tempérées et vendue à bon marché, a accru sa part du marché.

Au chapitre des réserves canadiennes, il faut noter des changements intéressants à la suite de l'acquisition par de grandes sociétés de chalutiers-usines pour pêcher la crevette dans les eaux froides. En retour, l'approvisionnement canadien a connu un essor, ce qui devrait réduire les importations; cependant, le Canada devrait rester un grand importateur de crevettes, surtout pour les espèces vivant dans les eaux tempérées.

A la suite de l'entente avec les États-Unis sur la délimitation des frontières dans la zone du banc Georges, les entreprises de traitement des pétoncles devraient jouir d'un accès plus rationnel à cette ressource. Même si les prévisions sur les réserves indiquent des augmentations modestes, il faudra moderniser la flotte de pêche aux pétoncles afin d'en maintenir la rentabilité.

En raison de la force du marché, les espèces de mollusques et de crustacés, actuellement moins importantes, offrent de nouvelles possibilités d'expansion, soit en raison de l'augmentation de la demande, par exemple les huîtres, ou de l'évolution des pêches expérimentales pour l'exportation commerciale — praire américaine et palourde. A la suite des progrès marqués dans les techniques de prélèvement de la chair, des espèces de crabe auparavant délaissées pourraient aussi être commercialisables.

Pour sa part, le surimi connaît une expansion intéressante, comme dérivé du poisson, telles les simili-pinces de crabe, mais aussi comme source complémentaire de protéines. Toutefois, les techniques actuelles de fabrication du surimi utilisent le poisson de fond comme base, aussi les prix élevés des poissons de fond peuvent-ils limiter l'expansion du surimi, à moins d'adapter les méthodes actuelles à d'autres espèces.

En vertu de l'Accord de libre-échange, l'abolition des droits de douane sur les mollusques et les crustacés a peu de chance d'influer sur le commerce avec les États-Unis, le plus important marché d'exportation pour ces espèces, les droits de douane n'ayant été qu'un obstacle mineur au commerce. Certains droits américains, tels ceux imposés sur la chair de crabe, 11 p. 100, sont relativement élevés et leur abolition peut entraîner un accroissement des bénéfices pour les pêcheurs canadiens. Cet accroissement leur permettrait d'améliorer encore leur compétitivité, grâce à des investissements au chapitre de la technologie et des méthodes de production. L'abolition des droits canadiens sur les mollusques et les crustacés ne devrait pas menacer les producteurs canadiens, très compétitifs pour leurs homologues américains.

L'entrée en franchise de droits de produits de deuxième transformation accroîtra le commerce de toute une gamme d'articles à forte valeur ajoutée comme les plats cuisinés, les plats surgelés, etc., expansion qui contribuera probablement à des investissements et à l'amélioration des installations de production au Canada. Des efforts pour harmoniser les normes pourraient réduire les nombreuses barrières imposées sur les exportations aux États-Unis et améliorer les conditions des échanges.

4. Évaluation de la compétitivité

Le secteur des mollusques et des crustacés de l'Atlantique est concurrentiel à l'échelle internationale et devrait le rester. Bien que l'abondance de certaines espèces puisse varier, ce secteur en général est rentable. La facilité d'accès à une ressource bien contrôlée, qui est, de plus, très en demande sur les marchés de produits de qualité supérieure, restera une force. Les limites actuelles de l'offre peuvent s'atténuer avec le temps, grâce à l'aquaculture et à une commercialisation plus dynamique de produits similaires de haute qualité.

Même si l'Accord de libre-échange a une portée négligeable sur le volume du commerce des mollusques et des crustacés avec les États-Unis, il aura des répercussions positives sur cette industrie. L'abolition des droits de douane devrait se traduire par une augmentation des marges bénéficiaires des producteurs canadiens et de meilleures chances d'exporter des produits à valeur plus élevée.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services et des biens de consommation
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
Objet : Mollusques et crustacés de l'Atlantique
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2927

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 102*

Comme nous ne disposons pas de ventilations détaillées pour les mollusques et crustacés de l'Atlantique, la plupart des données qui figurent ci-concernent le secteur canadien des produits de la pêche dans son ensemble

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	330	348****	392	397	390	n.d.
Emplois	21 424	25 382	24 577	24 372	26 964	n.d.
Expéditions**	748	1 904	1 887	1 852	2 493	2 942
Expéditions***	538	681	647	666	783	832
Valeur des débarquements**	321	888	880	904	1 131	1 330
Débarquements***	1 118	1 413	1 349	1 278	1 446	1 510
Profits après impôt**	34.3	(73.7)	(41.9)	9.7	n.d.	n.d.
(en % du revenu)	5.2	—	—	0.5	n.d.	n.d.

Mollusques et crustacés de l'Atlantique — Données préliminaires

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Débarquements* **	**75**	**170**	**142**	**131**	**149**	**167**
Valeur des débarquements**	**63**	**238**	**295**	**266**	**332**	**420**
Expéditions**	**123**	**445**	**515**	**433**	**500**	**612**

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations**	499	1 612	1 569	1 597	1 859	2 422
Expéditions intérieures**	249	292	318	255	634	520
Importations**	111	365	441	514	496	616
Marché intérieur**	360	657	759	769	1 130	1 136
Exportations (en % des expéditions)	67	85	83	86	75	82
Importations (en % du marché intérieur)	31	55	58	67	44	54

Source des importations		E.-U.	CEE	Amérique Centre et Sud	Japon	Autres
(en % de la valeur totale)	1982	59	3	11	6	21
	1983	57	5	9	7	25
	1984	56	4	8	7	25
	1985	54	8	10	7	21
	1986	51	8	7	7	27

STATISTIQUES COMMERCIALES

Destination des exportations		E.-U	Japon	CEE	Autres pays d'Europe	Autres
(en % de la valeur totale)	1982	55	15	16	7	7
	1983	62	12	16	4	6
	1984	61	15	13	3	8
	1985	61	17	14	2	6
	1986	59	18	14	3	6

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	73	10	4	1	12
Emplois (en %)	77	8	n.d.	n.d.	13

	Côte atlantique (Québec y compris)	Pêches intérieures	Côte du Pacifique
Expéditions (en % du total)	69	5	26

PRINCIPALES SOCIÉTÉS — Mollusques et crustacés de l'Atlantique

Nom	Propriété	Emplacement
1 Les Produits de la mer Limitée	canadienne	Nouvelle-Écosse Terre-Neuve Nouveau-Brunswick Île-du-Prince-Édouard
2 Clearwater Fine Foods	canadienne à 60% britannique à 40%	Nouvelle-Écosse Québec
3 Pêcheurs unis des Maritimes	canadienne	Nouveau-Brunswick Nouvelle-Écosse Île-du-Prince-Édouard

* CTI de 1980
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars
*** Les montants indiqués sont exprimés en milliers de tonnes
**** Estimations